温高会刺

色温低容易引发瞌睡

对

河南省光山县人民法院

江苏省淮安市清江浦区人民法院

河北省尚义县人民法院 商丘市宏达汽车防滑设备有限公司、李宏

河南省商丘市梁园区人民法院

河南省通许县人民法院

十五日内,向本院递交」 于四川省巴中市中级人民

四川省通江县人民法院

四川省通江县人民法院

四川省诵江县人民法院

四川省通江县人民法院 五江县板凳乡宏利木材加工厂(经营者:卷



□ 本报实习记者 贾淘文

儿童的视力健康,一直是全社会十分重视的话题。作为儿童学习中必不可少的台灯,经过多年的产品发展与升级,功能性更加突出。儿童护眼灯作为台灯品类中的新兴产品,因其保护儿童视力的功能性受到了学生和家长的普遍认可。

从市场规模来看,2019年国内儿童护眼灯的市场规模为24.1亿元,在技术进步与市场认可的共同推动下,预计到2025年,儿童护眼灯的市场规模将超过80亿元。

家长更愿意为功能性买单

随着80后、90后成为家长,他们对于儿童学习用品的选择更加倾向科技化与功能性,一方面重视品牌价值,另一方面重视实用性,而对价格并不敏感。据艾瑞咨询发布《2020年中国功能性儿童学习用品行业研究报告》显示,2019年中国功能性儿童学习用品的市场规模为109.6亿元,且随着教育消费逐年升级,这一数据将逐步增长。

6月1日晚,记者在北京大兴区某小学4年级家长群了解到,儿童学习用品功能性升级,已经成为很多家长的选择。85后家长李女士的观点表达了很多家长的心声,"只要经济条件允许,凡是对孩子学习有帮助的产品,我们做家长的一定会不遗余力地支持。视力一旦出了问题,会影响到孩子以后的升学和择业,作为家长肯定会特别重视。"

对于如何选购儿童护眼灯,很多家长表示,由于对护眼灯的光源质量和一些产品参数,自己并不太理解,所以更倾向于购买飞利浦、松下、欧普等知名品牌的产品。学生家长张女士对记者说:"毕竟一分价钱一分货,在咱们家长也不明白的情况下,还是大品牌的产品更值得信赖,而且这些产品功能选择更丰富,能让孩子在使用的过程中体验到科技感。"

产品种类丰富 价格悬殊

家长对于儿童视力的格外重视,也为儿童护眼灯带来了巨大的市场空间。记者在多家购物网站浏览发现,线上销售的儿童护眼灯产品,价格从二十几元到三百多元不等,不同品牌的产品卖点也不尽相同,"充电一次用一周""无短波蓝光""无频闪""3C认证"等产品说明令人眼花缭乱。有些产品不仅具有照明功能,还包括了入座自动亮灯、休息提醒、自动调节亮度等附加功能。

一位卖家向记者介绍:"所谓的儿童护眼灯就是台灯,主要作用就是照明,没有必要花大价钱去买一个'噱头'。我们的产品都是符合国家质量标准的产品,光源质量好、使用安全,完全可以满足孩子写作业的需求。"

而某知名照明品牌的销售人员却对记者这样介绍:"儿童护眼灯并不是普通的台灯,消费者在选购的时候,一定要选择具有3C认证或国家AA级的产品,同时还要仔细查看其产品引用标准、蓝光危害等级、显色指数、照度、均匀度等产品参数,这样的产品才更有保障。"

选对参数更护眼

面对市场上五花八门的儿童护眼灯,普通消费者又该怎么选呢?

记者通过搜索发现,在国家卫生健康委发布的《儿童、青少年新冠肺炎疫情期间近视预防指引》中提出,家庭照明光源需要采用三基色的光源,红绿蓝是三种基本色,三基色照明设备具有发光柔和、亮度均匀、无频闪、不刺眼等特点,因而被广泛用于学校和家庭的照明设备。

北京市疾控中心学校卫生所所长郭欣在接受记者采访时表示,家庭照明光源应采用三基色光源照明设备,台灯色温不宜超过4000K。在这种色温下读书、学习,心境平和,学习效率高。一般在产品说明书上都会标注光源类型、色温、照度、频闪这些基本的参数,色温高就会太白太刺眼,色温低就趋于黄红色,容易引发瞌睡。市场上有一些台灯色温较高,会导致黄斑变性,自由基增多,也是近视发生的危险因素。家长要查看孩子使用的台灯的色温具体是多少,使用的光源如果不符合要求,应当尽早进行更换。

丰台市场监管局之窗

丰台区市场监管局与法院建立 "诉调对接"工作机制

近日,丰台区市场监管局与丰台区 法院共同启动消费争议行政调解与司 法调解对接工作,签订进一步深化"诉 调对接"工作机制的合作协议。通过五 项创新举措,打造共建共治共享的社会 治理格局。一是建立行政调解与司法 调解"零距离"对接通道;二是丰台法院 在丰台市场监管局设立巡回审判点;三 是实现信息反馈通报机制,建立双向数 据交互,构建多部门、多科室的信息协 同平台:四是实行复杂疑难案件研讨机 制,定期开展疑难热点问题研讨和对策 研究,互相征求处理意见和建议;五是 建立双向交流培训机制,定期组织业务 培训、工作交流,全面提升两部门工作 人员消费纠纷综合处置能力,培养消费 纠纷调处全能人才。

(毛军军)

有学生娃的家庭,一套学习桌椅已经是标配。走进商场你会发现,凡是搭上"功能性"三个字的儿童学习用品价格都会超乎想象。功能性儿童学习用品即是通过对传统的桌椅、台灯、书包等学习用品进行特定的设计与升级,使其具备一种或多种有助于儿童在日常生活学习中养成良好习惯、预防近视和脊柱问题功能的新型学习用品。

家长愿为"功能性"学习用品买单

"你现在才买呀,都晚了3年了!"35岁的曹女士近日带着6岁的儿子去重庆市龙湖时代天街C馆某品牌学习桌柜台咨询,结果被营业员好心告知"买晚了"。

曹女士之前给儿子买的是普通小桌子,小时候主要用来吃饭、搭积木和玩玩具,后来开始兼顾写字、学习功能。但儿子最近常说写字看书很不舒服,曹女士才意识到可能需要一套专门的学习桌椅。

最后,曹女士多方比较,选中了该品牌一款接近6000元的学习桌椅,而这还只算中档价格。而就在曹女士选购学习桌的同时,旁边一对年轻夫妇正带着刚3岁

"小眼镜"越来越多"谁"偷走了孩子的视力?

随着近期各地学校陆续复学,人们发现,不少孩子戴的镜片加厚了,学校里"小眼镜"越来越多了。是"谁"偷走了孩子的视力?作为家长该如何呵护孩子的视力健康?记者近日走访了相关专家。

孩子成为"盯屏一族"

吉林省长春市的张蕾最近有些发 愁,因为她即将上小学的女儿近日被 查出了近视,成了"小眼镜"。

张蕾告诉记者,由于疫情原因,幼儿园一直没有开学,女儿每天在家里看电视、玩手机时间比较长,很难管控。英语、钢琴、思维训练等一些原本在线下学习的兴趣班,都转到了线上,加之幼儿园还有一些线上活动和"作

随着近期各地学校陆续复学,人业"需要完成,算起来,女儿每周差不过,不少孩子戴的镜片加厚了,学多10个小时在线学习。

"当前,6岁以下儿童近视呈现高发化和低龄化的趋势,有的地方6岁以下孩子近视发生率超过15%。"四川大学华西医院眼视光学系主任刘陇黔说,很多儿童在眼睛没有完全发育成熟之前已经发展成了高度近视,因为高度近视很容易引起眼底病变,导致视网膜脱离、黄斑变性等,严重的甚至会致盲,比较危险。

吉林大学白求恩第一医院眼科副 主任任华说,由于电子产品使用时长 大幅上升,户外活动时间大幅下降,导 致儿童近视的发展速度加快。

任华介绍,学龄前儿童眼睛的视 轴较短,角膜弯曲度较大。过度使用 电子产品时,眼睛与屏幕的距离较近, 长期注视屏幕容易引起视疲劳,导致 儿童频繁眨眼并使其视力提前结束远 视状态,进而容易发展为近视眼。

湖南省人民医院眼视光中心医生陈果告诉记者,近年来,儿童青少年眼病发病率上升。除了近视,还有各种眼睛不适,如各种类型的结膜炎、泪道疾病、干眼等;也有以视力或者视觉障碍为主症状的疾病,比如各种类型的屈光不正、斜视、弱视、低视力、色盲色弱等。

防控近视存在误区

记者采访发现,除了学业负担重、户外活动少、缺乏体力锻炼、电子产品普及等原因导致孩子近视、干眼、斜视等眼病发病率上升需引起人们关注外,家长在防控孩子近视方面的认识误区也需引起人们高度关注。

"在临床上来看,不少家长觉得孩子近视了也没关系,长大了做近视矫正手术就行了,实际上这是错误的认识。"刘陇黔说,近视一旦发生,就是不可逆的,即使孩子长大做了近视矫正手术,也只是人为戴上了一副"肉眼镜",如果不及时预防控制,任由孩子近视发展,很可能会诱发一些眼部疾病,并且,近视尤其是高度近视发生不可逆失明的风险较大。

中南大学爱尔眼科学院博士生导师杨智宽说,一些家长认为孩子近视不是个大事,只要配一副眼镜就可以,

但实际上,近视对于孩子的成绩、身心健康、未来择业方面都有重大影响,不能轻视。

及早建立儿童屈光档案

"孩子小时候并不知道什么叫看不清楚,对视力也没有足够认识。"刘陇黔建议,家长在孩子出生3个月后要定期到正规医疗机构进行眼部筛查,家长、学校和医院需要共同合作,及早为孩子建立屈光档案,对于儿童常见的眼部疾病,应引起足够的重视,并早做了解。

北京协和医院眼科主任陈有信说,近视眼"常见"但不"平常",一旦发现孩子有眯眼、歪头及近距视物的表现,家长要及时带孩子到正规医院检查。

陈果建议,儿童需要从小养成良好的用眼习惯,有意识增加眨眼次数,同时要均衡饮食,多喝水,在做好防护的情况下适当增加户外运动;如果眼部有异常情况需要及时到医院治疗,长期置之不理,可能会导致病情加重,引发结膜病变。

针灸按摩"降度镜"宣称能治愈近视、打着"高科技"旗号推销治眼神器、眼镜店开"瞎处方"违规兜售保健品……近年来,儿童近视矫正市场乱象丛生。相关专家还呼吁,儿童近视防控骗局多,亟待加强整治力度,建议家长带孩子到正规医院眼科就诊和咨询。

(新华)

外卖图书让知识获取更快捷

在哈尔滨,3公里内,某书店可将好书半小时送到家

"您好,您的外卖书到了。"在万物皆可外卖的今天,图书也和便当、奶茶一样,被外卖小哥一单单送到顾客手中。日前,某连锁书店(中央书店、万象汇店)的"图书外卖"服务正式入驻美团,只要是距书店3公里内的读者,都能收到心仪的图书。

疫情之下,和许多实体店一样,实体书店积极应对骤减的客流量,想出另一种自救方式,这也是一部分刚需读者的救急选择。

当书香与饭香首次相遇时,会碰撞出什么新味道呢?

点吃点喝点送书

记者点开美团外卖APP,进入冰城首家外卖送书的"中央书店"看到,《杀死一只知更鸟》《百年孤独》《我是猫》《庆余年·北海有雾》都已经有人下单。目前页面显示是20元起送,配送费是每单5元。包括中小学生的畅销教辅书籍都能直接下单购买。

当然,除了图书,还有文具、益智玩具、小生活用品等,连"红包"、印台(印泥)也被列人可送外卖的行列。配送范围是距离书店3公里内,读者可在30分钟左右收到图书。

第一批上线的图书种类大约有150 多种,涵盖文学社科类、艺术外语类、科 技工具书类等,以当下畅销图书、经典 名著、专业考试书、教辅书籍为主。书 店还将陆续整理图书上线,满足读者的 不同需求。

记者看到,外卖图书都是按原价销售,每单还要额外加上5元的配送费,与当当、京东等电商相比,在价格上并没有优势。以《我是猫》为例,定价为36

元/本,加上配送费,是41元/本,同一版本在京东上卖19.9元/本,加上快递费是25.9元/本。

到底是有多急,必须半小时就要读上?本来是读者和书店之间的交易,多了平台和骑手的分成,势必增加成本。外卖渠道"半小时达"的速度和3公里的覆盖范围,能否让读者觉得多花出去的钱值得?

真有人迫不及待要拿书

实际情况让书店总经理韩晓光也"小吃一惊"。美团外卖上线的第一天,没出半小时就接到了第一单。"是一位家长给孩子下的单,上班没有时间逛书店,和外卖一样给孩子送到家中。"韩晓光说,第二单是一位在医院的陪护家属,可能在陪护之余,很需要读一本书来给自己一个小放松。其实价格上没有优势,表面看来确实制约了图书外卖的发展,但图书从属性上来讲,是特殊商品,读者这个客群很有意思,折扣对于真喜欢书的人来说,并不那么敏感。

"第一时间到达"是外卖图书的最大优势。尤其是教辅、学习用品,对于一个人在家照顾两个孩子的家长来说,是最有用的帮助,可能想买一本拼田本,顺带着又给孩子买了两本课外书。

不能否认,在这个特殊时期,外卖送书是书店的自救之举。外卖的新模式帮助书店进一步拓展了经营渠道,实现了用户推广和资源对接的最大

韩晓光介绍,疫情以来,书店停业 近两个月没有收益,复工复产后,也面 临着客流量锐减到往日的20%至30%、 营业额减少的窘境。企业要突破生存 危机,恰好美团外卖有图书这个项目 平台,而且没有人来做,他们就决定快 速抢占这个市场。

流量向知识靠拢

多头尝试,是为了让书店能继续活下去,活得更好。其实,实体书店的尝试,近两年一直在进行中。两年前,中央书店与哈尔滨市图书馆开展了"你借书、我买单"全面阅读合作。在疫情期间,除了催生外卖送书外,该书店还通过自媒体平台的流量带动效能,在抖音上与读者进行互动,请文化名人直播带货,近日还开通了线上图书自助查询、购买,希望通过这些线上方式来弥补因疫情带来的损失。

从2月15日,易闻思修·中央书店 开始在抖音上推荐好书,获赞2.9万个。西西弗书店在抖音平台上累计获 赞1.2万个,粉丝数量1.6万,虽然从数量上来看并不突出,但目前才发布作品15个,3月22日发布的第一条视频,内容是东野圭吾《沉默的巡游》全国新书线上首发会。以时间来衡量吸粉量的话,这份成绩单还不错。

在直播带货的风向下,实体书店也 开始迈出了第一步。从4月份开始,西 西弗书店推出了"阅读泰dou"活动,请 名人进行专场直播,也是"带货卖书"。

从线下到线上,流量向知识靠拢, 只是"多条腿走路",对于大多数实体 书店来说,仍然要探索适合自己的最 优解。 (新晚)



学习桌大踏步走向家庭

功能性儿童学习用品市场去年规模超百亿

左右的孩子来选学习桌。"瞧,一般3岁左右就要开始买了!"营业员悄悄对曹女士说。

记者实地调查后发现,各种品牌的功能性学习用品包括学习桌椅、护眼灯、护脊书包等都有销售。和普通用品相比,站上"功能性"的学习用品价格普遍都贵了不少,有的甚至要贵几倍。就学习桌来说,上万元的不在少数。营业员告诉记者,现在家长特别重视孩子的视力问题和脊柱健康,功能性学习桌等能够根据身高和看书写字需求进行调节,既保护视力,也纠正了坐姿,家长也愿意为孩子健康买

记者调查中了解到,购买功能性儿童 学习用品的付费群体是以80后、90后为主 力军的年轻家长,尤其是其中收入较高 的。他们喜欢尝试新科技并愿意为之付 出更高的价格、既看重品牌又强调物有所值,而在教育消费方面,只要能够对孩子的健康成长有益处的产品或服务就不太在意价格。

学习桌占功能性用品份额约六成

2019年中国功能性儿童学习用品的市场规模为109.6亿元,在儿童人口基数稳步提升、教育消费不断升级、家长对产品认知加深等多种因素的推动下,预计2025年,中国功能性儿童学习用品的市场规模将超过400亿元。其中,儿童学习桌占总体市场规模的比重在六成以上,而护眼灯与护脊书包因功能相对单一且平均售价较低,各自占比基本维持在20%左

功能性儿童学习用品的主要适用群体是0-14岁的少年儿童,2018年已经达

到2.35亿,基数庞大且稳定增长的儿童群体为功能性儿童学习用品的发展与普及提供了广阔的空间。作为功能性儿童学习用品中的支柱品类,儿童学习桌在功能设计、材质用料、生产工艺、维修保养等多个层面都存在可变空间,产品价格跨度由几百元到数万元。

2000—5000元的价格区间认可度和 选择率最高

对于儿童学习桌的潜在用户来说,2000-5000元是大部分家长能够接受的价格区间,认为这一价格区间比较合理的占比达到72.5%。已购用户的实际消费情况与潜在用户的价格预期基本一致,实际花费在2001-3000元之间的占26.3%、在3001-5000元的占44.2%。由此可见,2000-5000元是家长在购买儿童学习桌时

普遍认可也是经常选择的价格区间。此外,对于一些收入更高或消费能力更强的家长而言,5000元以上的价格也是可以接受的,认可该区间的占比为19.1%,而实际消费超过5000元的比重更是超过了两成。

儿童学习桌市场预计2024年将突破200亿

儿童学习桌走人社会大众尤其是年轻家长们视野的时日尚短,目前还处于市场教育阶段,仍有着巨大的市场空间。艾瑞咨询发布的《报告》认为,2019年中国儿童学习桌的市场规模为67.1亿元,在未来数年内将继续保持较快速度增长,预计2024年其市场规模将突破200亿元。从线上线下销售渠道占比来看,由于儿童学习桌的平均单价相对较高,百货专柜、家居商场、品牌专营店等线下渠道目前仍是产品的主要销售渠道,但随着儿童学习桌的标准化程度继续提升以及用户群体对产品的功能性认知不断深入,线上渠道销售额占比将逐步提升至与线下渠道基本持平。

(重 文)